Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok III | Warszawa, czerwiec 1939 r. | Nr 6

TREŚĆ

WYDAWNICTWO „SPOŁEM" ZWIĄZKU SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R. P. w WARSZAWIE

* * *

Nagle poza pagórkiem usłyszał rozmowę. Posunął się w tamtą stronę kilka kroków i ujrzał dwu ludzi w długich granatowych kożuchach. Jeden miał twarz starą i ogoloną, drugi był barczysty i brodaty.

Oni także spostrzegli go i starszy zapytał:

— To wasze grunta, gospodarzu, z tą górą?

Ślimak przypatrywał się im zdumiony.

— Co wy się tak wypytujecie o moją chudobę?... — odparł. — Przecie wam już tego lata powiedziałem, że grunt mój i góra moja.

— Więc kiedy twoje, to nam sprzedaj — odezwał się brodaty.

* * *

— Zaczekaj Fryc, przerwał mu stary.

— Ojciec lubi dużo gadać! — ofuknął brodacz.

— Grunt? — powtórzył zdziwiony chłop, oglądając się za siebie. — Grunt?...

Chwilę wahał się, nie wiedząc, co odpowiedzieć; wreszcie rzekł:

— A cóż wy, panowie, macie za prawo kupować mój grunt?

— Mamy pieniądze — odparł brodacz.

— Pieniądze?... Ja za pieniądze nie sprzedam. To przecie moja ziemia. Siedzieliśmy tu z dziada pradziada, jeszcze za czasów pańszczyźnianych, i to się nazywała nasza zagroda. Później mój ojciec dostali ten grunt z ukazu na własność i to jest opisane w komisji. Potem za las ja dostałem trzy morgi także na własność, i to także jest opisane w komisji. Rządowy ometra ziemię tę zmierzył, na wszystkich papierach są podpisy i pieczęcie, jak się należy, zatem... Zatem... jakim prawem wy chceta kupować mój grunt, kiedy on jest mój?... Mój własny, no?...

* * *

— Ależ my tobie chcemy zapłacić!... Gotówką... Po sześćdziesiąt rubli za morgę.

— I za to nie sprzedam, — odparł Ślimak — bo nie macie na to nijakiego prawa.

— Ale możemy umówić się z dobrej woli.

Chłop pomyślał i nagle zaśmiał się.

— Takiście starzy, — rzekł — a jeszcze nie macie rozumu na to, że przecież ja z dobrej woli mojego gruntu nie sprzedam.

— Dlaczego?... Za te pieniądze, które wam dajemy, moglibyście za Bugiem kupić całą włókę.

— Kiej tam taka tania ziemia, to czemu wy jej nie kupujecie, ino włazicie do naszej wsi?

Bolesław Prus — „Placówka“

Sprzedawca Spółdzielczy

Rok III | Warszawa, czerwiec 1939 r. | Nr 6

JAN PODCZASKI

NA DZIEŃ SPÓŁDZIELCZOŚCI

Nad Polską, nad świętą Polską
lato czerwcowe rozkwitło,
sztandarami z wiatrem rozniosło —
Idziemy — spółdzielcze wojsko
na zwycięstwo, na bitwę,
na nowe lata i wiosny.

Pochodu naszego nie wstrzyma
kracząca z zaułków małość,
nie wstrzyma ni burza, ni słota —
Zbudujemy Polskę wspaniałą,
choć jest bez kadzideł i dymów
nasza spółdzielcza robota.

Kto myśli, że nas przestraszą
gromy z papieru?
Praca, uczciwość i szczerość
i wiara i męstwo — męstwo!
— to są oręże nasze
i to jest nasze zwycięstwo!

I coraz silniej i więcej
z polską zrastamy się ziemią.
Nic od Niej nas nie oderwie!
Sztandary z wiatrem w przestrzenie —
Idziemy w przyszłość, spółdzielcy!
Już tęcza zakwita — czerwiec!....

Znaczenie obchodów

Ci, którzy chcą widzieć i widzą w spółdzielniach tylko to, co okiem dostrzec można, a więc materialne zdobycze — sklepy, wytwórnie, fabryki — dziwią się być może, że oto obchodzimy własne uroczystości, posiadamy swój Dzień Spółdzielczości. Bo rzeczywiście — prywatne przedsiębiorstwa nie zaprzątają uwagi społeczeństwa swymi obchodami czy świętami.

To też wszyscy muszą zdać sobie sprawe, że spółdzielnie to nie tylko przedsiębiorstwa. To także organizacje społeczne, które łączą się w potężny już dziś ruch spółdzielczy. A ruch społeczny — ciągły, trwały — musi mieć swój kierunek i cel, do którego zmierza.

Ruch spółdzielczy posiada bardzo wzniosłą ideologię. Łączy ludzi najrozmaitszych przekonań i narodowości. Odwołuje się do najszlachetniejszych uczuć ludzkich. Nikogo nie krzywdzi. Stara się urzeczywistniać najgłębsze tęsknoty nasze do powszechnego braterstwa i sprawiedliwości.

Ideologia ta jest potężnym źródłem energii dla naszego ruchu.

Ale w życiu codziennym, wśród trosk i zabiegów o kawałek chleba, nie ma czasu i możliwości sięgania myślą do istoty pracy spółdzielczej.

Dopiero uroczystości spółdzielcze, jakie od czasu do czasu odbywają się w poszczególnej spółdzielni i w całym ruchu, a przede wszystkim Dzień Spółdzielczości, stwarzają nastrój, pozwalający na czerpanie dowoli z tego potężnego źródła mocy naszego ruchu, jakim jest nasza ideologia.

I oto podczas Dnia Spółdzielczości manifestujemy głośno, czym jesteśmy, dokąd zmierzamy, cośmy już osiągnęli. Krzepimy się tym sami — na dalszy trud. Wyzwalamy skarby naszych myśli i naszego uczucia. Oddziaływujemy w ten sposób na masy ludzkie, czyniąc je podatnymi dla spółdzielczej pracy propagandowej, uświadamiającej, organizacyjnej i gospodarczej.

Dla pracowników spółdzielczych uroczystości nasze mają specjalne znaczenie. Odczuwamy wtedy głęboką radość, że wykonywując codziennie, często prozaiczne, nieraz bardzo trudne obowiązki, pracujemy nie tylko dla chleba, ale też urzeczywistniamy myśli, zamierzenia setek tysięcy i milionów ludzi. I że praca nasza ma głęboki sens, jest naprawdę pożyteczna.

W tym też jest nagroda za nasz nie zawsze dostatecznie opłacany trud.

J. Dominko

Jeszcze o Kursach Wakacyjnych

Kiedy ten numer „Sprzedawcy Spółdzielczego“ dojdzie do rąk czytelników, już trwać będą wakacyjne kursy dla pracowników i pomocników sklepowych. Obecnie czas jest na zgłoszenie się na kursy także innych kategorii pracowników. W pierwszej połowie lipca w Czorsztynie będą mieli swój kurs kierownicy sklepów, w drugiej połowie lipca w Rzece na Zaolziu — pracownicy magazynowi, zaś w pierwszej połowie sierpnia — w Trokach na Wileńszczyźnie — pracownicy biurowi.

Spółdzielczość wdraża obywatela do szanowania jego godności i niezależności, a taki obywatel potrafi obronić niepodległość kraju. Spółdzielczość daje ufność w niezmożoną moc własną i wiarę w przyszłość, opartą na poczuciu potęgi solidarności.

(z odezwy na Dzień Spółdzielczości)

Moc słowa drukowanego

Gutenberg — wynalazca druku za pomocą czcionek ruchomych i właściciel pierwszej drukarni, jak każdy prawie wielki wynalazca, nie zdawał sobie sprawy z doniosłości swego wynalazku i jego skutków. A przecież nie będzie przesadą twierdzenie, że szybki rozwój współczesnej cywilizacji datuje się od chwili rozpowszechnienia się słowa drukowanego.

Możliwość rozpowszechnienia się książek i pism mogła nastąpić dopiero w miarę udoskonalania się techniki i sztuki drukarskiej. Posiew myśli dokonywany za pośrednictwem słowa drukowanego wzmógł się niepomiernie w porównaniu do czasów, gdy książki przepisywano i gdy wskutek tego były one dostępne tylko dla nielicznych jednostek.

Dzisiaj książka jest dostępna dosłownie dla wszystkich, prasę zaś nie bez słuszności nazywają 7-ym mocarstwem, gdyż istotnie włada ona masami ludzkimi potężniej niż każda inna władza doczesna. Za pośrednictwem prasy urabia się i kształtuje tak zw. „opinię publiczną“ a przez nią uzyskuje się wpływ na bieg wydarzeń. Bo chociaż z pozoru wydawać by się mogło, że rządy poszczególnych państw mogą się z opinią publiczną nie liczyć zupełnie, to jednakże mimo wszelkich pozorów w ostatecznym rezultacie naciskowi tej opinii ulegać muszą. Dzieje się to nawet w państwach rządzonych metodami absolutystycznymi.

W czasach dzisiejszych jesteśmy świadkami zalewu świata słowem drukowanym. Fale pism i druków wszelkiego rodzaju, prócz prawdziwej wiedzy i piękna niosą ze sobą niekiedy namuł i pianę w postaci bezwartościowych piśmideł i książek.

Człowiek współczesny narażony jest na szkody moralne i umysłowe w wypadku, gdy nie potrafi odrzucić tego wszystkiego, co jest zanieczyszczeniem pozostawiając sobie do czytania tylko rzeczy pożyteczne.

Wiedząc bowiem, jaką moc ma słowo drukowane, ludzie często go dla własnych poziomych celów nadużywają. To też musimy wyrabiać w sobie umiejętność odróżniania tandety słownej od towaru solidnego. I gdy już przekonamy się o wysokiej wartości jakiegoś pisma czy książki, to nie tylko sami chętnie to czytajmy, lecz i innych do czytania zachęcajmy.

W ten sposób pomoc nieść będziemy tym, co czy to wskutek mniejszego wyrobienia, czy przyrodzonej bierności sami nie potrafią dokonać w powodzi pism racjonalnego wyboru. Bądźmy więc ich doradcami pod tym względem. Oczywistym jest, że aby innych zachęcać, trzeba najpierw samemu w jakimś czytaniu sobie upodobać.

Tak więc na przykład skuteczność propagandy pism spółdzielczych zaczyna się od uważnego ich przeczytania przez nas samych i zagustowania w tej lekturze.

Pamiętajmy, że do pisma, jak do każdej rzeczy, można się przyzwyczaić. Przyzwyczaiwszy się zaś pomału zostajemy przeniknięci duchem czytywanych pism. Czytywanie dobrych pism daje dobre samopoczucie wewnętrzne i dobry nastrój. Stwarzajmy zatem w sobie przyzwyczajenie do dobrych książek i do naszej prasy spółdzielczej. A gdy przepoimy się jej duchem, to wszelka praca nad pozyskiwaniem i urabianiem innych stanie się dla nas łatwą i przyjemną.

Doceniając moc słowa drukowanego zaprzęgajmy je do pracy nad urzeczywistnianiem naszych ideałów.

K. Ś.

Wiedza jest wodzem, a praktyka wyobraża żołnierzy.

Leonardo da Vinci

Współpraca z komitetami sklepowemi

W większych spółdzielniach wielosklepowych bezpośrednia łączność między członkami spółdzielni a jej władzami jest utrudniona. Dla nawiązywania jej i utrzymania stałego kontaktu między nimi powołane są do życia przy poszczególnych sklepach komitety sklepowe.

Specjalne regulaminy określają zadania tych komitetów. Sprowadzają się one głównie do czuwania nad należytym funkcjonowaniem sklepu, lojalnością starych i jednaniem nowych członków. Komitet jest wyrazicielem opinii zaopatrujących się w danym sklepie członków. Stara się on badać przyczyny wszelkich niedomagań powodujących niezadowolenie członków, i komunikuje swoje spostrzeżenia zarządowi dla ewentualnego ich usunięcia.

Komitet sklepowy zwołuje co pewien czas ogólne zebrania członków zaopatrujących się w danym sklepie. Robi się to przeważnie wieczorem po zamknięciu sklepu. W zebraniach tych ważną rolę odegrać może sklepowy, on bowiem zdaje sprawozdanie z działalności sklepu i ilustruje je o ile możności liczbami porównawczymi dotyczącymi obrotów, zakupów członkowskich itd. czym budzi wśród obecnych zainteresowanie spółdzielnią.

Sklepowy jest również często inicjatorem i wnioskodawcą w sprawach dotyczących propagandy spółdzielczej, wzmacniania lojalności członków, wprowadzania różnych udoskonaleń w gospodarce sklepowej i innych aktualnych dla danego terenu zagadnień.

Do komitetu sklepowego wchodzić powinni członkowie interesujący się spółdzielnią, lojalni w zakupach, nie kredytujący, nie zaangażowani politycznie, posiadający zmysł organizacyjny i zamiłowanie do pracy społecznej.

Odpowiednio dobrany komitet może być bardzo pomocny sklepowemu w jego zadaniach organizacyjno - propagandowych. To też powinien on z komitetem jak najchętniej współpracować. Członkowie komitetu muszą widzieć celowość i użyteczność swej pracy, gdyż inaczej łatwo się do niej zrażają.

Posiedzenia komitetów sklepowych odbywać się powinny przynajmniej raz na dwa, trzy miesiące. Z posiedzeń tych sporządzać trzeba krótkie protokóły streszczające powzięte na posiedzeniu uchwały, a to celem podania ich do wiadomości zarządowi spółdzielni.

Sprawnie działające komitety, poruszając niejedną żywotną sprawę, wywołują wśród członków większe zainteresowanie sklepem spółdzielczym i spółdzielczością w ogóle.

Pracownik sklepowy, pochłonięty intensywną pracą za ladą, doznaje ze strony komitetów sklepowych nieraz dużej pomocy. Rozmiary tej pomocy, jak również jej skuteczność i skierowanie jej na właściwe tory w dużym stopniu zależą od taktu i spółdzielczego uświadomienia pracowników sklepowych.

Pomagajmy zatem w powoływaniu do życia komitetów sklepowych i jak najgorliwiej z nimi współpracujmy, a na pewno osiągniemy z tego dobre rezultaty dla siebie i dla spółdzielni.

Bodaj raz dziennie jednego kupującego zapytaj czy ma książeczkę Banku „Społem!", a w ciągu niedługiego czasu nie znajdzie się nikt, kto by o naszym Banku nie słyszał

Kooperacja organizuje nie takie lub inne grupy, takie lub inne zawody, lecz ludzi, bo wszyscy ludzie mają potrzeby i pragną je zaspokoić jak najlepiej z najmniejszym wysiłkiem.

R. Mielczarski

Liczby mówią

W ogólnych obrotach handlowych naszego kraju spółdzielczość spożywców zajmuje już dzisiaj dość poważne stanowisko.

Czy wiecie, że za pośrednictwem hurtowni Związku „Społem“ rozprowadzono w roku ubiegłym w Polsce całej:

15,1% zapałek
9,6% soli
10% ryżu
5,1% herbaty
5,6% cukru
5,5% nafty
4,1% śledzi
5,8% różnych korzeni.

Trzeba przy tym dodać, że artykuły takie jak: herbata, śledzie i korzenie Związek „Społem“ kupuje bezpośrednio od zagranicznych producentów. Jest więc w handlu tzw. „pierwszą ręką“ i spełnia przez to podstawowe zadanie spółdzielczości — skraca łańcuch pośrednictwa handlowego.

Na rozstajnych drogach

POWRÓT

Za ostatnie pieniądze wynajęła z matką nędzną izdebkę. Złożyła parę ofert do różnych znanych jej spółdzielni. Postanowiła sobie, że do prywatnego handlu za nic nie pójdzie. Zetknęła się z nim, poznała różnice między sklepikiem a spółdzielnią i powiedziała sobie, że choćby nie wiem co, to pracować do prywatnego przedsiębiorcy nie pójdzie.

A tymczasem i do spółdzielni, gdzie przedtem pracowała, doszły wieści o smutnym końcu jej kariery handlowej. Mówiono nawet na posiedzeniu zarządu, że gdyby się u nich jakie miejsce w sklepie zwolniło, to warto by ją przyjąć z powrotem, bo pracownicą była dobrą. Dostała teraz porządne cięgi i będzie miała już na całe życie dosyć.

Traf zrządził, że akurat w tym czasie jedna ze sklepowych wychodziła za mąż i zawakowała po niej posada sklepowej. Zaraz też zaproponowano marnotrawnej córze powrót. Ten sam gospodarz, który odradzał jej gdy odchodziła, zjawił się któregoś dnia w jej mieszkaniu.

Strasznie się zawstydziła i swojej biedy, i swojego zerwania ze spółdzielczością.

— No cóż, trudno, stało się, — zaczął ją pocieszać — i już się nie odstanie. Wpakowała się pani w błoto, to teraz trzeba zawracać na dawną dobrą drogę. Pokluczyła pani trochę po manowcach i wertepach i przekonała się, gdzie leży słuszność i prawda. Niech pani wraca znowu pracować do nas do spółdzielni. Wszyscy tam pani sprzyjają i dobrze wspominają.

Tak, ale ja nie będę miała na kaucję, bo wszystko straciłam.

No trudno, jakoś musi się poradzić A może wujaszek zażyruje?

O nie, z wujaszkiem nie chcę mieć już więcej nic do czynienia. On to głównie mnie na ten sklep namówił, a później jeszcze zamiast ratować, pogrążył, gdy tonęłam. Na przyszłość chcę już liczyć tylko na własne siły.

No to i dobrze. Wie pani co, ja mam ochotę zaryzykować, — ja za panią poręczę.

Nic mu nie odpowiedziała, tylko z wdzięcznością spojrzała mu w oczy i pomyślała sobie: o, to jest prawdziwy przyjaciel; czyż mogłabym go zawieść. Będę pracować i oszczędzać, ażeby jak najprędzej uzbierać na kaucję i zwolnić go z poręczenia.

Najtrudniejsze jest pokonanie własnego buntowniczego ducha, poddanie go pod pewne ściśle określone twarde prawa.

Ks. W. Potrzebski

Wróciła do swej dawnej pracy z ochotą, odświeżona po ostatnich przeżyciach, jak po jakiejś zimnej kąpieli — i znowu zaczęły płynąć miesiące za miesiącami.

*

Kiedyś spotkał ją w święto na ulicy jej dawny znajomy, tajemny wielbiciel.

— No cóż, pani znów w roli skromnej pracownicy. Gdy pani miała swój sklep i była w opinii ludzi zamożną panną, krępowałem się do pani zbliżyć, by nie zasłużyć na miano łowcy posagowego. Przy tym rola sklepikarki do pani wcale nie pasowała, przynajmniej w oczach wielu ludzi... Teraz kiedy posag się już ulotnił, (niech mi pani nie bierze za złe, że o tym wspominam), to ja nabrałem śmiałości i znów się koło pani zjawiłem. Czy nie będę przeszkadzać, jeżeli od czasu do czasu przyjdę odwiedzić ją w domu? Siostry swoje już powydawałem za mąż, więc pani do nas by się teraz przyjść krępowała...

Ten wzgląd niezadługo upadł. Bywała w jego domu codziennie, nawet po parę razy, ale już w charakterze jego prawowitej małżonki.

K. Ś.



Zakończenie 6-tygodniowego kursu dla kandydatów na kierowników sp. sp.

Dnia 26 maja odbyło się w Warszawie uroczyste zakończenie kursu dla kandydatów na kierowników spółdz. spoż.

Na wstępie kierownik kursu, Kazimierz Śliwowski, zdał sprawozdanie z odbytego kursu, mówiąc o wszelkich jego przejawach. Kurs zakończony został egzaminami z wynikami ogólnymi następującymi:

Oceny bardzo dobre uzyskało — 3 osoby;

Oceny dobre uzyskało — 49 osób;

Oceny dostateczne uzyskało — 11 osób.

Kierownik kursu stwierdził poważny stosunek uczestników do pracy naukowej, czego dowodem są dobre wyniki egzaminów i opinia wszystkich wykładowców kursowych. Pośrednim dowodem służyć również może nabycie przez uczestników kursu za ca 500 zł prac naukowych, podręczników i książek o treści spółdzielczej oraz intensywne korzystanie przez nich z biblioteczki kursowej. Podkreślona również została pożyteczna praca samorządu kursowego, w którego skład wchodzili: starosta — Bronisław Fijałkowski, skarbniczka — Maria Laskowska, kronikarz — Józef Niemiec, organizator życia towarzyskiego — Jan Potapowicz i bibliotekarz — Józef Podgórny.

Po rozdaniu świadectw uczestnikom kursu przemówił do zebranych prezes

Spółdzielnie wytwarzają w kraju całe szeregi pracowników ideowych, dzielnych, uczciwych, oddanych dobru społecznemu i co ważne, nie usuwających się spod kontroli tegoż społeczeństwa.

Ks. I. Krajewski



Wykładowcy i uczestnicy kursu

Marian Rapacki, uwydatniając w gorących słowach potrzebę krzewienia wiary w ideały spółdzielcze, które nas umacniają, podnoszą na duchu i dodają sił do przezwyciężania napotykanych w pracy spółdzielczej trudności. Wskazując na symbol spółdzielczości naszej — glob popychany zbiorowym wysiłkiem ludzi pracy — zakończył stwierdzeniem, że idąc za wieszczym nakazem poety, ujętym w nieśmiertelnych strofach „Ody do Młodości", spółdzielcy chcą rzeczywiście pchnąć świat na nowe, lepsze i sprawiedliwsze tory, w czym uczestnicy kursu na pewno wezmą czynny i wybitny udział.

Rozpoczęcie budowy gmachu szkół spółdzielczych w Warszawie

W czerwcu r. b. Stowarzyszenie Szkoły Spółdzielczej przystąpiło do budowy gmachu w Warszawie.

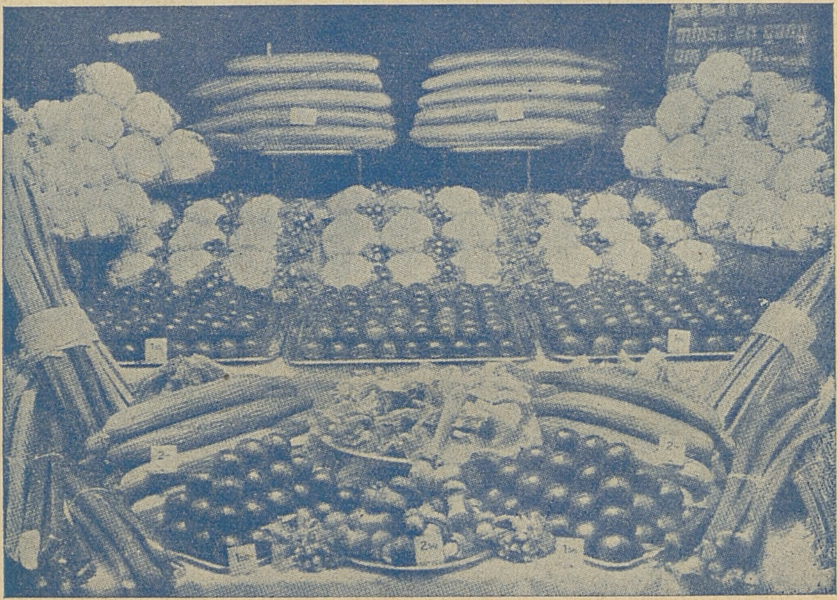
Ofiary otrzymane dotychczas pozwalają na wyprowadzenie budynku w surowym stanie pod dach oraz na wykończenie wewnętrzne sal wykładowych. Na 1940/41 rok szkolny znajdą tam pomieszczenie: jednoroczna szkoła przysposobienia spółdzielczego dla dorosłych, 4-letnie koedukacyjne gimnazjum spółdzielcze i 2-letnie koedukacyjne liceum spółdzielcze. Czas uruchomienia internatu zależy od dalszych ofiar na budowę. Wierzymy, że one w dalszym ciągu będą napływać.

Uroczystość założenia kamienia węgielnego odbyła się dnia 11 czerwca r.b. w Dniu Spółdzielczości.

Oświata i demokracja to rodzone siostry. Oświata mas ludowych naturalną koleją rzeczy prowadzi do demokratyzmu, a z drugiej strony prawdziwej demokracji oświata potrzebna jest jak powietrze do życia.

J. Lutosławski

Nowalijki



Ustalenie sobie asortymentu nowalii warzywnych i owocowych zależy od środowiska, w jakim sklep pracuje. W jednym punkcie trzeba się ograniczyć do najtańszych odmian warzyw i owoców i prowadzić je tylko w pełni sezonu, przy obniżonych już na rynku cenach, w innych sprzedawać droższe gatunki i nowalijki na początku sezonu i mieć obfitszy ich dobór.

Jak każdy spożywczy artykuł sezonowy, tak i ten wymaga specjalnie troskliwej i ładnej ekspozycji. Zamieszczony wyżej rysunek przedstawia wystawę warzyw w jednym ze szwedzkich sklepów spółdzielczych. Towar wystawiony na takiej owocowo - warzywnej wystawie musi nęcić oko swoją świeżością i apetycznością i dlatego trzeba się nastawiać tutaj na energiczną walkę z psuciem się go i więdnięciem. W tym celu niektóre gatunki muszą być parę razy dziennie odświeżane wodą, inne chronione przed promieniami słońca, inne znów trzymane w chłodzie.

Trzeba tu dążyć do gospodarki bezremanentowej, a nierozprzedany towar wynosić na noc a nawet w porze obiadowej do piwnicy. Niektóre rodzaje trzeba przechowywać stale w piwnicy. W sklepie nie powinno się trzymać całego zakupionego na sprzedaż całodzienną zapasu, lecz stopniowo w miarę sprzedawania uzupełniać go zapasami z piwnicy.

Nierozprzedane, przewiędłe jagody, maliny, poziomki, truskawki można pod wieczór obniżać w cenie lub w razie nierozprzedania przerabiać na soki do wody sodowej. To samo niekiedy robią również z przewiędłymi wysychającymi cytrynami.

Prowadzenie działu warzywno - owocowego wymaga wielkiej pieczołowitości i staranności ze strony personelu. Przy należytym staraniu dział ten może być bardzo rentownym i dlatego gdzie tylko są warunki odpowiednie, powinniśmy go prowadzić.

Zasadniczym tonem życia ludzkiego, jak i wszelkiego życia, jest nie czerpanie energii, lecz rozwijanie jej, jest nie — brać, lecz dawać. ***B. Siwik***

Jak uniknąć manka

Jednym z wrogów wewnętrznych ruchu spółdzielczego działającym hamująco na jego rozwój jest niewątpliwie manko sklepowe. Wedle starej, a bardzo słusznej zasady tym skuteczniej można zwalczać wroga, im lepiej się go pozna. Dlatego też uważamy za słuszne oświetlić zagadnienie manka możliwie wszechstronnie.

Jednym ze składników majątku spółdzielni są towary powierzone odpowiedzialnemu sklepowemu do sprzedaży. Kontroli sklepu czyli wyliczania kierownika sklepu dokonuje się przez sporządzenie tzw. remanentu, to jest szczegółowego spisu zapasu towarów znajdujących się w sklepie w danym dniu.

Jeżeli jedna osoba sklep zdaje a druga przejmuje, to spis taki nazywa się remanentem zdawczo — odbiorczym.

Prócz tego sporządza się jeszcze remanenty periodyczne w okresach sprawozdawczych, oraz remanenty niezapowiadane, zwane kontrolnymi.

Jeśli pozostałość towarów wg sporządzonego remanentu jest mniejsza od pozostałości, jaka winna się w sklepie znajdować wg sprawdzonych ksiąg, to zjawisko to nazywamy mankiem sklepowym, jeśli odwrotnie — remanent faktyczny jest większy od księgowego, to nazywa się to superatą towarową.

Zwykle pewna ustalona w umowie ze sklepowym część manka określonego procentowo do obrotu jest traktowana jako tzw. manko dopuszczalne, które wyrównuje naturalny ubytek spowodowany procesem wysychania towarów sprzedawanych na wagę, jak również braki powstałe przez rozsypanie czy rozlanie przy ekspedycji artykułów sprzedawanych na miarę lub na wagę.

Brak towarów ponad normę ustaloną w umowie stanowi manko niedopuszczalne obciążające materialnie i moralnie kierownika sklepu. Teoretycznie można wyodrębnić dwa rodzaje manka a mianowicie: manko przypadkowe nie ze złej woli sklepowego, oraz manko rozmyślne, wynikłe wskutek sprzeniewierzenia majątku spółdzielni przez osobę, której pieczy został on powierzony. W praktyce podział ten nie może mieć zasadniczego znaczenia, gdyż w znakomitej większości wypadków nie da się ustalić z całą stanowczością, do którego z wyżej podanych rodzajów dane manko należało by zakwalifikować.

Jednak w rozważaniach naszych musimy się posiłkować pojęciem manka przypadkowego i rozmyślnego, bowiem chcemy w konkluzji podać pewne wskazówki, jak należy sobie zorganizować pracę w sklepie, by możliwość manka sprowadzić do minimum. Oczywiście przy omawianiu tych wskazówek możemy mieć na uwadze jedynie manko przypadkowe, bowiem możliwość uniknięcia manka rozmyślnego nie nastręcza chyba żadnych wątpliwości a jedyna wskazówka (jakiej można by tu udzielić), musiałaby brzmieć — **należy być uczciwym.**

Natomiast jeśli chodzi o drugi rodzaj manka, to wymaga ono nieco szerszego omówienia. Przede wszystkim musimy sobie jasno zdać sprawę z faktu, że nie każdy człowiek nadaje się do tego, by stanąć jako sprzedawca w sklepie.

Obok wielu ogólnie znanych cech charakteru i usposobienia musi sprzedawca posiadać jeszcze takie właściwości umysłu jak: przytomność, szybkość orientacji, zdolność sprawnego liczenia i systematyczność. Osoby nie posiadające tych cech nie powinny nawet łudzić się, że zostaną kiedykolwiek sprzedawcami i lepiej, aby od razu próbowały szczę-

---

W kooperatywach poznajemy praktycznie dobro spólności, dobro pomocy wzajemnej; w nich żyjąc, przekonywamy się na własnym doświadczeniu, jak zgubnym dla człowieka jest samolubstwo i jak wielką dźwignią dobrobytu i szczęścia jest spólność.

E. Abramowski

ścia na innym, bardziej odpowiadającym im polu pracy, gdyż wtłoczone w krąg pracy nie odpowiadającej ich uzdolnieniom i zamiłowaniu mogą łatwo stać się męczennikami swojego „zawodu“ narażając i siebie i zatrudniającą ich spółdzielnię na straty i nieprzyjemności.

Nawet pracownik posiadający odpowiednie kwalifikacje i uzdolnienia będzie narażony na manko, jeśli w pracy swej nie będzie przestrzegał następujących zasad:

1) Przy przejmowaniu lub zdawaniu sklepu należy dopilnować sporządzenia jak najbardziej szczegółowego spisu towarów w sklepie i nic nie uwzględniać bez przeliczenia i przeważenia. Żadnych pozycji wpisanych na oko lub na „plus - minus“ remanent zawierać nie powinien.

2) Każda partia przyjmowanych do sklepu towarów musi być bezwzględnie sprawdzona i pokwitowana przez sklepowego na podstawie dowodu dostawy zarówno pod względem ilościowym jak i wartościowym, mogą się bowiem zdarzać nie tylko braki w samej ilości towarów, ale również błędy w obliczeniu jego wartości.

3) Nie można zbytnio przeceniać swej tak zwanej „niezawodnej“ pamięci; wszystko co dotyczy obrotu towarowego i gotówkowego w sklepie musi być niezwłocznie i dokładnie zanotowane.

4) W momentach słabego ruchu w sklepie należy przygotować się paczkując na zapas towary częstotliwego zapotrzebowania, jak cukier, mąka itp., by przy ruchu wzmożonym uniknąć nerwowego napięcia wpływającego w rezultacie na niedokładność w ważeniu i rozsypywaniu towaru.

5) Kontrolować się wzajemnie przez personel sklepowy przy sporządzaniu tak zwanych „zliczeń“, to jest przy ustalaniu ogólnej sumy należnej od klienta przy zakupie kilku, lub kilkunastu artykułów, by liczyć skrupulatnie przyjmowaną gotówkę do kasy i wydawaną resztę, przy wydawaniu reszty przyjąć zasadę, że kwota wpłacana nie może być zmieszana z ogólnym utargiem, dopóki nie nastąpi całkowite rozliczenie z wpłacającym. Na tym tle często powstają nieprzyjemne spory, gdyż ani przyjmujący pieniądze, ani wpłacający nie mają pewności, z jakiej właściwie kwoty mają się rozliczyć.

7) Nie można powierzać ważnych i odpowiedzialnych czynności personelowi pomocniczemu, do którego nie posiada się pełnego zaufania.

8) Należy chronić towar przed zepsuciem, zanieczyszczeniem przez myszy itp. i żądać dokonania odpisu towarów, które uległy zepsuciu i muszą być wycofane ze sprzedaży. Pilnować zniżek i zwyżek cen i żądać odpowiednich odnotowań z tego tytułu w blokach i rachunkowości biura.

9) Nie tylko nie uchylać się od kontroli przez powołane do tego organa spółdzielni, ale samemu nad sobą sprawować stale „samokontrolę“ przez prowadzenie dokładnie i bez zaległości raportów lub księgi sklepowej.

10) Zwalczać wszelkiego rodzaju sprzedaż na kredyt.

Kredyt stwarza tyle dodatkowych możliwości powstawania manka, że zazwyczaj zjawiska te chodzą w parze i tam gdzie jest sprzedaż na kredyt, wcześniej czy później musi pojawić się manko.

Prawie z reguły kontrola kredytów prowadzona jest tak niechlujnie, nastręcza tyle wątpliwości i tak często daje możność ludziom niesumiennym do zarywania spółdzielni, że śmiało można kredyt nazwać ojcem manka.

A. Lewanowicz

Spółdzielczość jako system ekonomiczny, mający w sobie pierwiastki etyczne, musi opierać się na sile ducha.

H. Müller

Przygotowanie sklepu do remanentu

Dobry kasjer powinien zawsze być gotów do obliczenia kasy, dobry pracownik sklepowy — do obliczenia sklepu. Gotowość ta w pierwszym rzędzie polegać powinna na porządnym i bez zaległości prowadzeniu rachunków sklepowych i stałym uzgadnianiu ich z buchalterią.

Gdy remanent jest zapowiadany, to przygotowanie do obliczenia rozpoczynamy od uporządkowania rachunkowego. Wszystkie drobne rozliczenia, jak np. zwrot opakowań bądź towarów do magazynu lub do dostawcy, uznania za braki towarów, za towary zepsute bądź zużyte na potrzeby sklepu, zwyżki i zniżki cen, — wszystko to powinno być jak najszczegółowiej obliczone i do książki sklepowej wpisane. Trzeba również uwzględnić i obciążyć się za towar, który wszedł do sklepu bez rachunku, jak np. pieczywo, nabiał, wędlina, warzywa, napoje gazowe itp.

Skrupulatnego obliczenia wymaga również częstokroć bardzo nieporządnie prowadzona książka kredytów sklepowych. Tam gdzie to zło kredytowe jeszcze się panoszy, trzeba wszelkie kredyty podliczyć w książce i uzyskać przy ostatecznej sumie potwierdzenie należności ze strony „kredytowicza". Musimy bowiem pamiętać, że na zasadzie art. 537, część III Kodeksu Handlowego — „uznanie rozliczenia stanowi samoistny tytuł prawny". Dlatego to w świecie kupieckim przyjęło się powiedzenie, że rachunek potwierdzony jest już w połowie uregulowany. Przygotowanie listy kredytów na podstawie tak uzgodnionej książki nie przedstawia już większych trudności.

Po zatwierdzeniu strony rachunkowej przystępujemy do właściwego przygotowania sklepu do remanentu. Jest to bardzo dobra okazja do gruntownego uporządkowania sklepu.

Kasjer gdy ma obliczać kasę, sortuje sobie najpierw banknoty i bilon, rulonuje i opaskuje je, co w rezultacie ogromnie ułatwia mu obliczanie. To samo mniej więcej trzeba robić z towarem w sklepie przed przystąpieniem do obliczania remanentów. Trzeba go odpowiednio posortować, poukładać porządnie we właściwych miejscach, tak by towary jednorodne były zgromadzone w jednym miejscu. Ułatwia to orientowanie się w zapasach i czynienie później racjonalnych zamówień.

Wskazane jest nie robić w okresie przedremanentowym większych zamówień. Jednakże zbytnie ogałacanie sklepu z towarów w tym czasie odbić się może ujemnie na obrotach sklepu.

Obliczanie remanentów ułatwia wytarowanie raz na zawsze wszelkich naczyń i szuflad, w których towary w sklepie są przechowywane, i oznaczenie na nich tary w sposób trwały. Oszczędza to dużo pracy przy obliczaniu, czyniąc zbędnym wysypywanie towaru dla starowania.

Piwnice i pakamery powinno się uporządkować i opróżnić z rzeczy nieużytecznych. Wszystkie zbędne opakowania, jak beczki, worki, słoje, skrzynie, blaszanki itp., należy wcześniej przesłać do magazynu lub zwrócić dostawcom, albo też starać się je sprzedać.

W niektórych spółdzielniach jest zwyczaj spisywania przez personel przed właściwym obliczeniem na kartkach zawartości poszczególnych szaf i półek. Dokonywujący obliczania członkowie rady nadzorczej i zarządu sprawdzają tylko później te kartki ze stanem faktycznym i z cennikiem i oddają osobie spisującej, bądź dyktują z kartki.

Po takim skrupulatnym przygotowaniu sklepu do remanentu i dokonaniu spisu na dwie ręcę, rezultat wyliczenia otrzymujemy prawie natychmiast po zakończeniu spisu. Rzadko wówczas powstają wątpliwości co do wyników obliczenia zmuszającego do ponownego spisywania remanentów.

Przyroda uczy nas na tysiącach przykładów, że współdziałanie, pomoc wzajemna jest siłą słabych.

Dr. M. Orsetti

Sklep przebudowany

Dążność do racjonalizacji urządzeń sklepowych skłania bardziej zasobne spółdzielnie do całkowitego nieraz przebudowania i modernizacji wnętrz swoich sklepów.

Na pierwszym rysunku widzimy urządzenia przestarzałe z chaotycznym natłoczeniem towarów, na drugim zaś ten sam sklep po przebudowaniu, gdzie towar rozmieszczony został już harmonijnie i systematycznie.

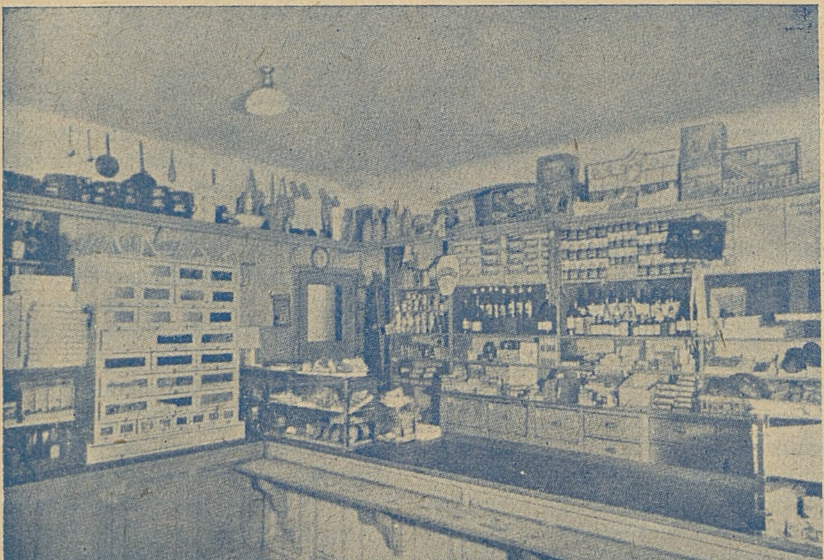
Zdjęcia te ukazują nam wnętrza jednego ze sklepów spółdzielczych położonego na krańcach Wiednia. Nie widać tu żadnego specjalnego luksusu, urządzenie więc jego może być śmiało zastosowane w wielu naszych spółdzielniach.

Przytoczyliśmy je tutaj jako przykład do naśladowania tam, gdzie warunki finansowe i lokalowe na to pozwalają.

Zwróćmy uwagę na wygodną wnękę w szafach na artykuły podręczne.

Zasługuje również na uwagę urządzenie lady od strony kupujących. Widzimy tu biegnącą wzdłuż lady galeryjkę na koszyki i pakunki kupujących, którzy nie potrzebują zajmować nimi przy zakupach miejsca na samej ladzie, następnie niżej wcięcie lady nad podłogą, chroniące ściankę zewnętrzną lady przed zabrudzeniem obuwiem.

Rezultaty takiego odnowienia są następujące: personel sklepowy ma znaczne ułatwienie w pracy, wiedząc bowiem dokładnie, gdzie są rozmieszczone towary, nie potrzebuje szukać, lecz trafia od razu. Skutkiem tego wydajność pracy jest zwiększona, co w następstwie powoduje zwiększenie obrotów. Ponadto przy racjonalnym rozmieszczeniu towaru mamy możność lepszej jego konserwacji i efektowniejszego zaprezentowania klienteli. W konsekwencji poniesione na



Sklep przed przebudową

Lekarz do adwokata: Im więcej adwokatów, tym dłuższy proces
Adwokat do lekarza: Im więcej lekarzy, tym krótszy proces.



Sklep do przebudowie

ten cel nakłady amortyzują się szybko, dają przy tym nadwyżki i podnoszą znaczenie spółdzielni w oczach kupujących, przez co i propaganda zjednywania członków do spółdzielni staje się łatwiejszą.

WIADOMOŚCI TOWAROZNAWCZE

Jaja

Wiele spółdzielni wiejskich prowadzi stały skup jaj lub przyjmuje jaja wzamian za wydawane towary. Operacje te często jednak z braku znajomości rzeczy nie dają dodatnich rezultatów.

Jak wiemy, jajo kurze stanowi dla gospodarstwa wiejskiego swego rodzaju pieniądz, będący na wsi w powszechnym użyciu. Z tego względu wiejskie spółdzielnie powinny zapoznać się jak najlepiej z tym towarem zamiennym, ażeby uchronić się przed stratami, lub choćby tylko przed utratą korzyści, jakie obrót jajami winien dawać.

Zarówno przy stałym specjalnym skupie, jak i przy przyjmowaniu jaj wzamian za wydawane towary spółdzielnia postarać się winna przede wszystkim o miejsce zbytu dla odbieranych jaj. Jeśli spółdzielnia znajduje się na terenie jednej z ekspozytur handlu jajami „Społem" (w Chełmie, Kielcach, Krotoszynie), sprawa będzie się przedstawiała prosto, gdyż w ustalone dni ekspozytura zabiera dostarczone jaja w umówionych punktach.

W przeciwnym wypadku spółdzielnia winna nawiązać kontakt z najbliżej położoną spółdzielnią miejską, której zapotrzebowanie na jaja mogą pokrywać okoliczne spółdzielnie wiejskie.

A teraz nieco uwag o jajach.

Jajo jest wartościowym produktem spożywczym. Dla poznania jednak, jak należy z nim postępować, by długo zachowało swą pełną wartość odżywczą, trzeba wiedzieć, jak jest zbudowane i jak reaguje na różne wpływy.

Nauczyciel: — Jasiu! Jakiego rodzaju jest jajo?
Uczeń: — To zależy, od tego czy się wylęgnie kogut czy kura.

Główne części jaja stanowią: skorupa, białko i żółtko. Z uwagi na to, iż treść jaj chroniona jest przez skorupę, własności jej i budowa będą nas najwięcej interesowały. Skorupa zbudowana jest z gęstej, z organicznych substancji złożonej siatki, której otwory wypełnia węglan wapnia oraz w niewielkim dodatku fosforan wapnia i inne składniki. Otwory tej siatki nie są szczelnie wypełnione, wskutek czego do wnętrza może przenikać powietrze, a wraz z nim i różne zapachy, jak również z treści jaja może wyparować woda, tj. może ono wysychać. Dzięki jednak temu, że skorupa na swej powierzchni posiada cienką błonkę z masy kleistej — przenikanie powietrza i wysychanie jaj, a więc ubytek wagi następuje powoli. Starcie a zwłaszcza zmycie błonki ze skorupy powoduje narażenie jaja na szybsze psucie się. Przyspiesza psucie jaja także i zabrudzenie, wskutek bowiem pozostawienia na skorupie brudu najczęściej wilgotnego — łatwiej na skorupie jaja zagnieżdża się pleśń i różne bakterie gnilne.

Z tego pobieżnego opisu budowy skorupy wynikają wskazówki co do sposobu przechowania jaj. A więc — przede wszystkim jaja czyste powinny być trzymane w miejscu dość chłodnym, przewiewnym i nie wilgotnym. Jaja zabrudzone mogą być przechowywane znacznie krócej, należy przeto zbywać je jak najszybciej. W pomieszczeniu, gdzie są przechowywane jaja, ani w bliskim tego pomieszczenia sąsiedztwie nie mogą się znajdować przedmioty i produkty silnie woniejące (nafta, śledzie, cebula, kapusta kiszona i inne), gdyż zapachy te udzieliłyby się jajom. Do przesyłki czy magazynowania jaj używać należy materiałów również bezwonnych. A więc skrzynki zrobione być muszą z drzewa jodłowego lub świerkowego (nie sosnowego) a słoma nie może być zatęchła ani wilgotna. Słomy używać należy tylko żytniej, bowiem inna przy niewielkim nawet zwilgotnieniu barwi jaja, co pogarsza ich wygląd. Zamiast słomy może być użyta także wełna drzewna (również z drzewa świerkowego lub jodłowego). Wełna musi być sucha i elastyczna, co sprawdzić można przez zgniecenie jej w garści, po czym sama powinna się stopniowo rozprężać. Kosztowniejsze lecz bardziej estetyczne opakowanie stanowią kratki tekturowe, dające się wielokrotnie używać.

Jaja pakowane są w skrzynki ustalonego typu. Najczęściej stosowane są skrzynki tak zwane „połówki" wysokie, zawierające 720 sztuk (12 kóp) jaj; przy używaniu tekturowych kratek stosuje się skrzynki „ćwiartki", zawierające 360 sztuk (6 kóp) jaj.

Przewóz jaj zasadniczo odbywać się winien wozami resorowymi; w braku ich użyte mogą być ostatecznie i zwykłe wozy bez resorów, z tym jednak warunkiem, że pod skrzynie powinna być dana grubsza warstwa słomy dla zabezpieczenia ładunku przed wstrząsami, powodującymi „zrywanie się" jaj. Ocenę świeżości, a więc i wartości jaj przeprowadza się przy pomocy prześwietlania specjalnymi lampami elektrycznymi lub naftowymi. Taki sposób oceny jest możliwy dlatego, że jajo oglądane pod światło jest dość przejrzyste, przeto wszelkie zmiany wynikłe wewnątrz stają się przy prześwietleniu widoczne. Fachowa ocena jaj wymaga pewnego zasobu wiadomości z tej dziedziny (a także i wprawy), kogo więc ta sprawa interesuje bardziej, powinien przestudiować odpowiednie książki, które nabyć można w Księgarni Rolniczej w Warszawie, ul. Nowy Świat 35.

M. Kubara

Cudzoziemiec: czy tutaj u was nie ma jakiego pomnika, czy nie urodził się tutaj jaki wielki człowiek?

Chłopiec: Nie, tu się rodzą same tylko małe dzieci.

Asortyment piśmienno-papierniczy w sklepie spółdzielni spoż.

Rozwijająca się działalność spółdzielni spożywców a poza tym potrzeba polepszenia kalkulacji wobec nisko kalkulowanych artykułów masowych, skłania spółdzielnie spożywców do wprowadzania nowych artykułów do sprzedaży w sklepach. Zrozumiałą jest rzeczą, że i członkowie mogą wymagać, ażeby spółdzielnia zaspokajała ich potrzeby jak najwszechstronniej.

Dział materiałów piśmiennych i papieru w sklepie spółdzielni spożywców nie jest działem trudnym do prowadzenia, o ile weźmiemy się do sprawy umiejętnie i przezornie. Z góry więc powinniśmy przyjąć, że rezygnujemy z asortymentu pełnego a ograniczamy się do artykułów masowych. Ilości materiałów na składzie nie powinny być zbyt wielkie, ażeby nie gromadzić nadmiernego remanentu i nie więzić kapitałów obrotowych.

Główna część obrotu w materiałach piśmiennych przypadać będzie na początek roku szkolnego, tj. we wrześniu i październiku. Pożądane jest zapewnienie sobie wcześniej — w czerwcu — zamówienia szkoły, gdyż szkoły są dużym odbiorcą materiałów piśmiennych.

W asortymencie materiałów piśmiennych na pierwszy plan wysuwają się zeszyty nakładu „Społem". Produkcja zeszytów na zlecenie Związku „Społem" podjęta została od roku ubiegłego z dodatnim rezultatem. Obecnie spółdzielnie sprzedają ok. 10 milionów sztuk zeszytów z nadrukiem „Społem", co stanowi kilkanaście procent zapotrzebowania krajowego.

Zeszyty szkolne są znormalizowane zgodnie z zarządzeniem Ministerstwa Oświaty w formacie 14,8 cm × 21 cm o 16 kartkach. Odmiany zeszytów są następujące:

Odmiana 1 do języka polskiego dla kl. 1 — okładka szara;

Odmiana 2 do języka polskiego dla kl. 2 i 3 — okładka pomarańczowa;

Odmiana 3 do języka polskiego dla kl. 4 do 7 — okładka żółta;

Odmiana 4 do arytmetyki, wszystkie klasy — okładka zielona;

Odmiana 5 do geografii itp. (bez linii) — okładka czerwona.

Zeszyty szkolne „Społem" są w sprzedaży w 2-ch gatunkach: z papieru bezdrzewnego, lepszego, i drzewnego, nieco tańszego. Znacznie korzystniejsze jest używanie zeszytów lepszych, gdyż papier drzewny może przepuszczać atrament.

Oprócz zeszytów szkolnych znormalizowanych znajdują się w sprzedaży, również nakładu „Społem", zeszyciki (słowniczki), bruliony 40, 60 i 80 — kartkowe w linię, kratkę i gładkie, oraz bloki rysunkowe. Zarówno te artykuły, jak i inne np.: cyrkle, linie, farbki szkolne, pędzelki, kredki, powinniśmy sprowadzać wyłącznie na zapotrzebowanie szkoły, ażeby uniknąć zbędnego remanentu. Zamówienie takie należy uzyskać od spółdzielni uczniowskiej wcześniej, sprowadzając towar przed wrześniem.

W asortymencie papierniczym powinniśmy uwzględniać oprócz zapotrzebowania szkoły potrzeby członków oraz potrzeby organizacji kół młodzieży wiejskiej, innych spółdzielni, biur i urzędów. Przede wszystkim papier kancelaryjny (podaniowy) możemy prowadzić w 2-ch odmianach: znormalizowany w linię, kratkę i gładki nr fabr. 4-46 oraz nieznormalizowany K5 (ryza waży 5 kg). Tanim gatunkiem papieru jest papier konceptowy (kancelaryjny drzewny) gładki znormalizowany i nieznormalizowany. Papier listowy, koperty handlowe i urzędowe prowadzimy tylko w kilku idących najwięcej, tanich odmianach.

— Powiedz mi, dlaczego nosisz parasol, choć przecież deszcz nie pada?

— Bo jak pada, to nosi go ojciec.

W asortymencie musimy uwzględnić również przybory pisarskie: ołówki „Swojak“ i „Młody Pilot“, zwyczajne oraz kopiowe „Demon“ i „Iperyt“; obsadki szkolne oraz stalówki mieszanka „Silesia“. Musimy mieć również atrament szkolny („Sława“ i „Harcerski“), bibułkę do suszenia, kałamarze oraz gumki do wycierania „Myszkę“ i „Luna“. Pobliskimi temu asortymentowi są również gilzy „Społem“, bibułki papierowe w książeczkach „Społem“ oraz muchołapki, wreszcie papier pakowy.

Wprowadzając asortyment piśmienno - papierniczy do sklepu spółdzielni nie zapominajmy przeznaczyć oddzielnych i wygodnych półek na omawiane artykuły. Inaczej towar będzie ulegał zniszczeniu, jak np. papier kancelaryjny, albo też będą trudności w obsłudze.

Jeśli sklep spółdzielni spożywców prowadzić będzie starannie dział piśmienny, przyczynić się to może do potanienia i większego zbytu artykułów o dużym znaczeniu dla rozpowszechnienia oświaty i kultury. Wszystkie oddziały i składnice Związku „Społem“ są zaopatrzone w podstawowe artykuły piśmienne, nie ma więc obecnie żadnych trudności w zakupach.

K. Haubold

Co mamy do zrobienia

Przygotować pomału sklep do półrocznego remanentu. Trzeba unikać sprowadzania w tym czasie większych partii towaru, ażeby nie utrudniać sobie w ten sposób obliczania remanentów. Przy tej okazji trzeba starać się oczyścić sklep z nienadających się już do użytku towarów, biorąc je do odpisów. Na towary nadpsute, uszkodzone bądź wysortowane wyznaczamy odpowiednie zniżki, tak by nowa cena stała się atrakcyjną.

Okres wakacji i urlopów jest okresem zmniejszonych obrotów w niektórych sklepach miejskich, to też w tym czasie najlepiej jest przeprowadzać wszelkie remonty urządzeń i odświeżanie lokalu sklepowego.

Masło, wędliny, sery i inne trudne do konserwacji w porze letniej produkty trzeba sprowadzać do sklepu w niewielkich ilościach i chronić je przed słońcem i ciepłem. Na noc nie można pozostawiać takich towarów w sklepie lecz trzeba je wynosić do piwnicy lub stawiać do lodowni. Kiełbasy ochraniać przed pleśnią wycierając je oliwą lub roztworem kwasu salicylowego.

Trzymane w szufladach produkty zbożowe trzeba w tym czasie specjalnie strzec przed zatęchnięciem. W tym celu należy je często szufelkować a na noc szuflady pozostawiać dla przewietrzenia odsunięte.

Zapewnić sobie stałą dostawę lodu do lodowni i szafki z wodą sodową. Bez lodu sprzedaż napojów orzeźwiających do wypicia na miejscu idzie słabo.

Ochraniać pilnie towary przed kurzem i muchami.

Pomyśleć zawczasu o powakacyjnym sezonie szkolnym i o uzupełnieniu asortymentu materiałów piśmiennych i przyborów szkolnych.

Propagować wśród członków letni zakup węgla na zimę i zbierać raty na węgiel zimowy.

Pomyśleć o sprowadzeniu dostatecznej ilości słoików konfiturowych do marynat i butli na soki.

Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje „SPOŁEM“ Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczędn. 81-800 (Bank „Społem“)

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy Numer pojedynczy 15 groszy. Nakład 3.400 egzemplarzy.

Rob. Spółdz. Pracy Graf. „DRUKUJEMY“ W-wa. Tel. 601-31.

Na letniska i wycieczki

MARMOLADA ŚLIWKOWA I JABŁKOWA

Z ZAKŁADÓW WYTWÓRCZYCH „SPOŁEM" W DWIKOZACH I WE WŁOCŁAWKU